

套路贷吸血简史

原创：半佛仙人 半佛仙人 今天

【这是半佛仙人的第73篇原创】

0

写下这篇文章时，我的心情是复杂的。

我知道这篇文章能有耐心读下来的人不多，因为很长，很硬。

这不符合娱乐至死年代的快餐文。

我也知道这篇文章可能也活不太久，我写过的团贷与P2P的消亡简史，很多人都看过，但没多久就消失了，因为得罪的利益方太多了。

但是我依旧想写，想告诉大家这段网上搜不到的套路贷历史。

这篇文章我并不在意多少人能全文读完，只想当有人搜索套路贷的时候，他可以知道，这个世界上曾经发生过这段充满着人性矛与盾争斗的历史。

这段历史不应被忘却，不然未来，只会是历史的一再重演。

1

2007年，国内第一家网贷公司成立，开启了网贷的时代。

但那个时候同样也是国内线下贷款公司迅猛发展的年代。

在那个年代，银行还是高高在上的存在，信用卡和贷款准入门槛极高。

除了小部分特别优质的群体，大多数人都无法享受到大额的信用贷款。

但贷款是永恒的刚需，银行不借，自有民间资本。

这给了很多线下贷款公司机会，他们是国内最早一批玩儿套路贷的群体。

他们用月息3%到10%的利息在放贷，并且**发明了使用服务费来做砍头息的玩法。**

假使一笔50000元的贷款，服务费一般10到20个点，到手45000到40000元，然后按照50000元为基数算利息，等额本息还钱。

假使你借了1年期的50000元，到手只有40000元，一年下来，你可能要还10W元以上。

如果你不还，等待你的将是无止境的催收。

很多线下贷款公司，沿用了银行的风控政策，只是宽松一些。

所以多数时候借款人都是有稳定工作的体面人，他们最害怕贷款公司派人到单位和家里去闹，只能拼命凑钱还债，肥了催收。

那个时候，线下催收极为猖獗，由于这种贷款的金额高，利息高，所以往往也值得线下催收。

但在催收过程中，暴力，流血频频发生，这些都是带血的钱。

有几家现在看起来风光的美股上市互金公司，早年就是靠这个起家的。

毕竟高利贷是人类最古老的生意之一。

而资本的原始积累，必然是血腥的。

②

2010年开始，消费分期开始兴起。

人们一夜之间发现手机，数码产品，乃至电瓶车，都可以分期了。

很多正规公司都推出了分期服务，主要针对的就是工厂打工的社会蓝领，他们有消费需求，也有信用，也有稳定收入（工厂工资），只不过银行不乐意放给他们款。

而在此时，另一种套路贷开始兴起，打着商品分期的名义做。

蓝领，就是他们的核心目标。

蓝领们多数从家乡来到城市打工，看到了自己以前没有看到的景象，消费欲望强烈，同时渴望融入城市。

于此同时，他们的文化水平一般，对于费率的算法搞不清楚。

这种套路贷，针对的就是他们的消费欲望以及糊涂。

消费分期本质上是不给钱的，只是分期产品，然后每月还产品的钱。

给产品总不如给钱刺激，所以很多公司开始打着商品分期的名义在给现金，方法是先商品分期，然后低价回购商品，这里的低价就是贷款金额，而还款还是按照商品全款还。

这是一种变相的砍头息，高的可以做到50%砍头息，一台手机可以做几百人的生意。

而很多蓝领兄弟为了多一些现金消费，多一些灯红酒绿的日子，甘愿借这些钱。

银行不借给他们，大型信用贷款公司也不借给蓝领，所以他们只能被剥削着拿这些现金。

蓝领虽然有相对稳定的收入，但是50%的砍头息依然是要命的，他们必然还不上。

在这个期间，飞单和接盘开始兴起，这些套路贷公司开始把他们飞单给其他套路贷，让他们去借别的公司的钱还自己，于是在一轮一轮的债权转换后，蓝领们背上了一辈子都还不上贷款。

记得吗，那个年代线下催收还是非常流行的，很多换不上钱的蓝领最后总会遭遇一些奇怪的意外，这是真正的带血的印子钱。

虽然后面由于实在太过分，大量坏账用线下催收也催不回，大量套路贷公司跑路，但是飞单和接盘的玩法，流传了下来。

这两大玩法，是永远架在借款人头上的达摩克利斯之剑。

2014年开始，针对蓝领的消费分期套路贷已逐渐退出了历史舞台。

但高利贷舞台上怎么会缺少见钱眼开的舞者？

这一次被套路贷盯上的，是大学生。

大学生，实在是高利贷的优质群体。

大学生人傻，算不清高利贷的利息，并且对社会套路和身边人的防范心过低，天真。

大学生钱多，虽然自身生活费有限，但背后还有不会见死不救的父母，有钱。

大学生好推广，在需要搞定几个学生干部，在校园随时可以拉一批人推广，还可以以做兼职和实习名义搞。

大学生欲望大，正是血气方刚爱攀比虚荣心旺盛的年纪，看到身边的同学都用的好的，自己也想要。

大学生容易催收，因为年轻，要面子，所以一旦威胁告知学校老师同学，往往就会就范，另外很多学生对贷款本身也不够了解，容易被欺骗威胁。

这一切要素聚集，学生贷失控了。

在那个年代，每个大学校园里都是各家学生贷的广告，通知栏，寝室门，书桌，厕所，食堂，广告无处不在。

而最致命的广告，来自学生本身，很多学生成为了学生贷的校园推广大使。

这些人为了提成，拼了命的帮学生贷拉人头，不惜利用同学关系和道德绑架，甚至他们为了完成任务骗自己的同学资料来申请学生贷款。

我说过大学生脸皮薄，而且容易轻信同学，很多人都是被同学骗的。

甚至有一些学生专门骗身边人贷款下来自己花。

当时爆发了很多问题，恋人之间互相骗，学长骗学弟学妹，室友骗室友，为了钱，人人都可以是恶鬼。

而这些套路贷们，不仅用超出常人的利息收割学生，同时也在搞着别的把戏。

利滚利，砍头息，借新还旧，骗资料，假下款，推荐更多贷款机构，这些都是基础操作。

很多学生被催收逼的跳楼，很多家庭被利滚利的几十万拖垮，这些高利贷，该死。

而威逼利诱女学生去做一些特殊服务，更是案例不少。

在高利贷眼中，学生没钱不要紧，年轻的肉体，本身就是钱。

当时甚至有套路贷公司专门依靠套路来逼女学生下海，为当地夜总会提供货源，还能收一些服务费提成。

短暂的狂欢后，是监管的介入，各大高校禁止校园贷，学生贷公司更被严厉打击。

但潘多拉的盒子已经被打开，又怎会轻易合上？

金钱面前，人已不是人。

④

2015年，学生贷短暂被遏制后，借条类产品又火了起来。

当时最活跃的产品是某某宝，他们搞地推，只要填写资料留下身份证信息，就直接现场发钱，并且拉人头还给钱。

很多人的绝密资料，为了去换回区区几十元，就卖了。

而且他们还拉来了更多的人，这批被卖掉的资料，后面不知道被用来做了多少见不得光的事情。

地推配合互联网高利贷，无往不利。

虽然某某宝本身不做贷款，但其为放印子钱的高利贷们提供了有用的工具。

借条的本质是一个平台，平台一边是出借人，一边是借款人。出借人可以自由设置结款条件，费率，借款人如果逾期后，平台还会提供催收服务。

发现了没有，这种无限制的产品天生就是为黑恶势力放高利贷而生的。

我说了，借款是永恒的刚需。

一时之间，那些因为学生贷撤退而债务崩溃的年轻人们，纷纷涌入各大借条类产品。

而这些放印子钱的借款人，玩出了新的花样。

除却标准的砍头息，利滚利，卖人头之外，他们开始搞一种叫做裸条的东西。

讲白了就是，想借钱，除了要付高额的砍头息和利息外，还要拍摄几张手持身份证的全裸照片或者视频。

出借人甚至会依据借款人的相貌来评估放贷额度。

这些年轻人用裸照换回来的钱，是多少？

最多也就2000块，到手800块，一个礼拜后还2500，不然全网公开裸照。

裸条在短时间兴起，也在短时间结束，公安大量抓捕这些放裸条的黑恶势力，裸条虽然转入地下，但很多玩法思路，在下一代产品中有所体现。

在金钱面前，人不是人。

⑤

2016年，互联网小额高利贷，登上了历史舞台。

这是流毒至今的产品，公安早已将其定性为黑恶势力。

那个时候的产品，叫现金贷，又叫发薪日贷（Payday Loan）。

在欧美国家，发薪日贷非常发达，说白了就是1个月期限的高利贷款，这个月借，下个月发工资的时候还，由于欧美很多公司是半月或者以周为间隔发钱的，所以PDL的期限是1周到1个月，费率一般是30%到50%。

即使在欧美，这也是臭名昭著的产品，并且只接受线下申请。

而当时国内互联网发展极其迅猛，互联网的高效率和技术驱动，配合PDL的剥削本质，带来的是质变的飞跃。

当时的国内，这类普遍产品是1000到3000元，1到3个月，月费率6%到15%的普通小额高利贷，又叫现金贷。

当时贷款针对的主要是正常的蓝领或者小白领或者大学生，学生贷接着PDL的出现死灰复燃了。

因为互联网驱动下的高利贷公司可以放全国人的在线贷款，所以脱出了之前某一片区的限制，在2016年，这个市场还是一片蓝海，也是现金贷的第一波红利。

当时做的好的公司，一个月的净收益，是放贷总额的10%。

而且还可以利滚利，真实收益还要翻倍，这是真正的吸血。

资本嗜血，而技术成为帮凶。

⑥

可惜好景不长。

因为现金贷本身小额短期高费率的特点，正常人是不会借的，正常人会去找贷款公司去借1000元1个月利息15%的贷款吗？

尤其是在2016到2017年，银行的准入门槛已经很松了。

这种对用户极为不友好的吸血产品，同样也是对用户阶层的一次逆向筛选。

会借这种钱的，大多是用于虚荣消费，或者赌债，或者不良嗜好的低收入群体和大学生，要么就是经济和信用已经崩盘的人。

这些人的特点是不仅收入低，并且对于资金管理和利息敏感度低。

当最烂的群体碰上最高效的互联网高利贷，多头负债就会非常普遍。

2016年7月，我对行业做过一次多头负债排查，现金贷人群的平均贷款数量为3家；2017年1月，这个数字是15家；2017年7月，这个数字是，22家。

到了2017年9月，这个数字是，32家。

借款人的多头负债正严重恶化，很多人已经实质性破产了，因为收入连每月的利息都覆盖不了，要是被哪家拒绝下款，立刻负债链就会爆炸。

但奇迹的是，没有爆炸。

因为各大公司，都发现了现金贷的暴利。

而自己原有的生意，和高利贷比，简直是过家家的玩具。

于是千军万马转高利贷，巅峰时有将近300家上市公司以各种形式参与了高利贷，更别提各个中小公司，互联网公司了。

他们的野蛮涌入，给那些原本要爆仓的底层人民续上了命，也给那些坏账即将爆发的公司，接了盘。

高利贷公司之间也有接盘的概念，就像野狗饿极了也会互相吞噬，这是自然规律。

很多表面高大上的互金公司，本质上就是一条条野狗。

⑦

野狗互舔的过程中，互联网高利贷也沿用了前辈们的套路，还开发出了新方法。

这个套路叫做【刻意逾期】。

众所周知，互联网高利贷的费率非常高，而逾期后的滞纳金更是搞的吓人。

为了能赚取更多的利润，当时非常多的贷款公司专门在还款上动手脚，故意让借款人没法在还款日还款，只有在逾期几天后，还款功能才会正常，以此来收取高额的滞纳金。

如果不从，则催收轰炸通讯录，问候全家。

渐渐地，由于利润实在丰厚，很多头部公司也开始玩儿【刻意逾期】的套路。

就在所有高利贷公司都在庆贺自己找到了印钞机时，危机来临。

转折点发生在2017年底，某头部高利贷公司（之前也是头部学生贷公司）美股上市。

当时他们的利润非常恐怖，市值甚至达到了百亿美金。

在面对公众质疑其放高利贷时，其老板亲自回应道：【不催收，就当做慈善】，这在整个行业乃至全国，引起轩然大波。

高利贷公司竟猖狂至此？

监管开始出手，这家公司股价开始崩塌，与其一起崩塌的，还有整个网络现金贷行业。

这个时间节点是，2017年11月。

贷款，本身是有周期性的，一般到了年底，各家公司都在缩量，因为第一次还款日会在过年期间，这个时候催款很困难，并且很多借款人过年回家后，年后可能会换个地方打工。

年底缩量配合监管出手，整个行业都开始了逃亡。

所有公司都在拼命催款，并且坚决不再放款，而借款人们发现国家在打击，统统不还款，要死了不还。

大家都是一条链上的蚂蚱，要炸一起炸。

很多公司的坏账率一度飆到90%。

史称网络高利贷第一次大崩盘。

8

但高利贷这个生意，只要有钱赚，永远不缺不怕死的。

2018年3月，现金贷死灰复燃。

经过了第一次崩盘后的高利贷公司，痛定思痛，想清楚了一件事情。

自己放出去的钱，本质上不是放给穷人的，而是放给下一家接盘高利贷公司的，他们才是接盘侠。

所以聪明的做法是，贷款期限缩短，降低金额，收砍头息。

只要自己资金周转足够快，最后借款人财务奔溃时，谁跑快，谁赚得多，谁讲道理，谁死。

在经济学上，这叫劣币驱逐良币，在社会学上，这叫比烂。

我更想叫他们狗咬狗。

然后这样一款产品就诞生了，1000元借款，到手只有只有700元，7天后要还1100元。

10秒下款，是人就放。

自此，高科技与套路贷的完美结合，新的产品诞生了。

史称714高炮。

714高炮的收益模型中，年化利率可以做到1000%以上，净利润可以做到每月40%以上。

然后一场击鼓传花的游戏就开始了，各家公司的债权在那些底层群众的身上流转，跑得慢的就是死。

那些大公司，看到714这么赚钱，想到现金贷的甜头，又过来舔了，这次一起来的，还有上一波现金贷浪潮中各大公司的中高层管理者，他们纷纷下海，打算在714中捞一波。

然后比第一波现金贷浪潮更大的浪潮来了，我管这个叫野狗年代，因为这些公司都是野狗，爬在底层人民身上无尽的贪婪吸血。

714浪潮中，大家发明了一个击鼓传花的套路。

就是贷款人逾期时，不恐吓催收，而是指导他们去其他同行手里借钱还给自己，然后继续下款，反正有砍头息在，自己横竖都是赚。

借款人被作为标的物，在各家公司间卖来卖去。

在这个过程中，一个典型的高利贷借款人，身上背负的714高炮，已有大几十甚至上百家，永远也还不清了。

大家都心照不宣地赚钱，在疯狂收砍头息，在拼命磨牙吮血。

18年一整年，大量的社会事件爆发，高利贷的各种负面新闻就没有断过。

9

2019年3月15日，315晚会曝光了714高炮，而公安也重拳出击将之定义为非法，是重点打击对象。

新一轮大逃杀开始了。

这一次，饱受高利贷摧残的借款人变得前所未有的精明，大家看到了315定调，咬死了就是不还钱，怎么样都不还钱，反正违法，反正法律不支持，就是不还。

史称网络高利贷第二次崩盘。

714高炮溃败之后，是不是整个市场就一片清净，高利贷再无踪迹呢？

不会的，未来，只是历史的一再重演。

55超级高炮，出现了。

就是1000元，5天，50%的砍头息。

1000元，到手500元，5天后要还1200元。

即使坏账高达80%，也不会赔钱。

新的套路再次出现，一个高利贷资金方，注册几十家高利贷公司，同一个APP代码套几十个不同的壳，这些公司从1号到55号来算，专门做55超级高炮。

小A走投无路，借了1号公司的贷款，付了50%砍头息，肯定还不上；

这时，1号公司的催收，回去指引他到2号公司借款还债，2号公司也是他们的55高炮，这样小A又被收了50%的砍头息，剩下的钱去还1号公司。

只要控制得当，小A会在这些公司里被无限循环下去，只需要1000块，就可以套路小A无数个500块的砍头息，并且把小A的债券做的特别特别大，最终背上10W的债都是轻轻松松的，当债权做大后，把小A的一切信息包含债权，卖给专门收购债权的线下催收公司，这些公司把很多人的债权集合到一起，形成大额的债权，然后用暴力恐吓的手段来要债。

前段时间杭州某高利贷壳公司的老板被抓，旗下有1300多个高利贷的壳。

而他本身只是某个大公司的代言人，之一。

高利贷是把用户当傻瓜；714是把用户当提款机；55高炮，是把用户当成一块肉，是可以榨出血水后渣子喂狗的肉。

⑩

随着55高炮的出现，以及风头过后的平静。

大量高利贷公司又开始了放款，整个市场上三方数据的调用量又开始逐渐恢复。

被高利贷剥削的人们，负债越来越严重，这又是一个击鼓传花的游戏。

游戏规则是，谁放款的费率高，期限短，砍头息多，谁才能赚到钱。

借款人本身只是待宰的猪。

高利贷公司的屠刀早已挥下，砍头息，暴力催收，生命威胁，各种乱象频发，大家都急着榨干他们的最后一滴血，趁热吃。

而催收乱象，已经到了过分的地步。

催收公司的手段自然就比较血腥，电话轰炸和语言威胁只是基础，很多催收公司甚至将借款人的照片P到黄图上进行散播威胁，还有的直接伪造律师函，甚至还有伪造公安通缉证明的。

甚至业内出现到借款人被逼到精神崩溃跳楼，警方赶到时，电话响起，接起来又是催收员的骂声。

为了钱，他们敢于践踏一切。

高利贷的第三次大繁荣开始了。

但第三次大溃败，也随之而来。

这一次监管做的非常聪明。

核心打击目标除了东躲西藏换主体的高利贷公司外，还有为高利贷提供系统的三方公司以及为高利贷提供催收服务的外包公司，既然挖矿的不好抓，卖水的总归跑不了。

近几个月，公安不停在抓各类高利贷系统公司以及进行非法暴力催收的公司，效果非常棒。

每端掉一家高利贷系统供应商，就会有一批高利贷死掉，因为他们所有数据都在系统中，服务器被干掉后，直接导致无法回款。

而那些暴力催收的公司被打掉后，这些高利贷更是失去了最后的风险兜底。

很多高利贷公司老板的钱，也是从民间借贷搞来的，很多回款失败的高利贷老板，也在面临资金方的追杀。

吃下去的血馒头，总有吐出来的那天。

吃人者必被人吃。

11

这篇文章写到这里，我突然很难过。

我知道即使监管继续加强，随着技术的进步，高利贷将会继续下沉，继续进化，形式更加先进，打法更加隐蔽，费率继续暴涨，继续吸人血，既然可以做5天50%的贷款，为什么就不能做1天50%的贷款呢？

我当年从银行离职加入互联网，就是为了践行人人都能有信用的理想。

那时的我们想用技术改变这个世界，为真正有需要的人放款。

那时我们觉得金融可以让世界更好一点。

一开始我们卓有进展，但后来，一切都变了。

我们走的太快，太快了。

当钱来的太快时，一切欲望就失去了枷锁。

我们曾经为了最新的技术和最好的风控策略举杯。

但现在我们碰杯，都是梦碎的声音。

我们引以为傲的技术和策略，成了高利贷的帮凶。

我知道某些人只要有钱赚，谁管这钱是不是带血的？

我知道在某些人眼里，钱才是这个世界唯一的正道，朝闻道，夕死可矣。

我知道在某些人嘴里，普通老百姓都只是韭菜，或老或新而已。

我知道很多表面高大上的金融精英，背地里什么礼义廉耻都不要，什么吸血抽髓的把戏都出来了，就是为了从同胞身上榨取最后一滴血。

我知道高利贷不死，高利贷永生。

我管不了别人，我只能管我自己。

后来我离开了这个行业，因为我无法容忍自己的能力被用在吸血上。

而我们曾经同行的那批人，绝大多数都沉浸在嗜血的利润中无法自拔，还有一些已经进去了，一劳永逸的财务自由。

或许我能做的不多，因为只要利益存在，资本就可以践踏一切。

但我还能写，能把这些阴暗的勾当摆在阳光下，被更多人看到，不管是助力监管还是让更多人避免上当，只要对公众有益，就够了。

资本的力量下，我们或许都是蝼蚁。

但蝼蚁，也有自己的尊严。

公众号：半佛仙人（ID：banfoSB）

微博：半佛仙人正在装

知乎：半佛仙人

这是一个神奇的男人，你完全猜不出他会写出什么，他自己也不知道。

长按下图二维码关注，你将感受到一个朋克的灵魂，且每篇文章都有抽奖，欢迎每天都来玩。



感谢你的阅读，下面是1个抽奖链接按钮，5月19日19点开奖，一共1888元，666个红包，之前接到了广告的喜悦，和大家分享。

感谢大家一直以来的支持。

感谢大家！希望每天都能看到你！点我抽奖，点我抽奖！